

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**



**El método de evaluación de créditos y la morosidad de
MiBanco, agencia Cerro Mocho, Sullana.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

Autor:

Zapata Peña, Leonardo Esmith

Asesor:

Luján Torres, Jorge

Sullana- Perú

2016

1. PALABRAS CLAVE:

Tema	Método de evaluación de créditos y la morosidad
Especialidad	Administración

Línea de investigación:

5. Ciencias Sociales

5.2. Economía y Negocios

5.2.5. Finanzas.

KEYWORDS

Theme	Method of evaluation of credits and delinquency
Specialty	Administration

INVESTIGATION LINE

5. Social Sciences

5.2. Economy and business

5.2.5. Finance.

2. TÍTULO

**El Método de evaluación de créditos y la morosidad de
Mibanco, agencia Cerro Mocho, Sullana.**

3. RESUMEN

El presente estudio de investigación está relacionado con el método de evaluación de créditos de los microempresarios y la morosidad de MiBanco, Agencia Cerro Mocho, durante el año 2015.

Para el presente trabajo de investigación, se utilizó la metodología de investigación de tipo no experimental, de diseño descriptivo, correlacional, estudiándose las variables tal y conforme se dan en un determinado momento y tiempo, sin ser manipuladas

Según el problema planteado, se ha considerado que el método de evaluación de los créditos, para los microempresarios, influye en la morosidad de MiBanco, en la Agencia de Cerro Mocho, de Sullana; como hipótesis de estudio, se ha considerado que el método de evaluación de los créditos, tiene mucha influencia en el nivel de morosidad que tiene la Agencia de Cerro Mocho de MiBanco. Así mismo se ha analizado y determinado el nivel de influencia como objetivo general.

Para el procesamiento de la información se trabajó con datos de una muestra muy significativa y representativa de los trabajadores de la Agencia de Cerro Mocho, de MiBanco; aplicándose un cuestionario (encuesta), a una población de 16 trabajadores, la que permitió obtener información y saber lo planteado. En el procesamiento de datos se utilizó software estadístico SPSS versión 21., lo que permitió analizar y discutir los resultados ampliamente, para luego obtener las conclusiones del estudio y plantear las debidas recomendaciones.

A través de los resultados más significativos del presente trabajo de investigación se determinó que los asesores de negocio deben de mejorar los tiempos para el cruce de información y a su vez deben de brindar información de acuerdo a los créditos que otorgan, ya que hay clientes que no conocen los beneficios de un crédito.

4. ABSTRACT

The present research study is related to the method of credit assessment of microentrepreneurs and the delinquency of MiBanco, Cerro Mocho Agency, during 2015.

For the present research work, we used the non-experimental type of research methodology, of descriptive, correlational design, studying the variables such and as they are given in a certain moment and time, without being manipulated. According to the problem, it has been considered that the method of evaluation of the credits, for the microentrepreneurs, influences the delinquency of MiBanco, in the Agency of Cerro Mocho, of Sullana; As a study hypothesis, it has been considered that the credit assessment method has a great influence on the level of delinquency that the Cerro Mocho de MiBanco Agency has. Likewise, the level of influence has been analyzed and determined as a general objective.

For the processing of the information, we worked with data from a very significant and representative sample of the workers of the Cerro Mocho Agency, of MiBanco; applying a questionnaire (survey) to a population of 16 workers, which allowed to obtain information and know what was raised. SPSS version 21 statistical software was used in the data processing, which allowed us to analyze and discuss the results widely, in order to obtain the conclusions of the study and make the appropriate recommendations.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Palabras clave	i
Título	ii
Resumen	iii
Abstract	iv
Introducción	01
Antecedentes y fundamentación científica	01
Justificación	19
Problema	20
Conceptualización y operacionalización de variables	20
Definición conceptual de las variables	20
Operacionalización de las variables	23
Hipótesis	25
Objetivos	25
Metodología	26
Tipo y diseño de investigación	26
Instrumentos y fuente de información	26
Procedimiento y análisis de información	27
Población	27
Resultados	28
Análisis y discusión	46
Conclusiones y recomendaciones	56
Referencias bibliográficas	59
Anexos	63

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

NOMBRE DE TABLA Y FIGURA	Página
Tabla y Figura N° 01	28
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su opinión respecto al número de solicitudes de crédito micro empresarial atendidas en el día.	
Tabla y figura N°02	29
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en número de créditos solicitados en un mes.	
Tabla y figura N° 03	30
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su evaluación cuantas solicitudes de crédito micro empresariales son atendidas en el día.	
Tabla y figura N° 04	31
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en número de créditos aprobados en un mes.	
Tabla y figura N°05	32
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su criterio y evaluación cuantas solicitudes de capital inicial son atendidas.	
Tabla y figura N°06	33
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, según las solicitudes atendidas en el día, cuantas son para capital inicial.	
Tabla y figura N°07	34
Los asesores de agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en un periodo de un año el cliente renueva su crédito.	

Tabla y figura N°08 **35**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, su respuesta en número de días en otorgar un crédito.

Tabla y figura N° 09 **36**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, su respondieron que el monto máximo que se le otorga a una microempresa.

Tabla y figura N°10 **37**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, su respondieron que el monto mínimo que se le otorga a una microempresa.

Tabla y figura N° 11 **38**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según sus requisitos, que información se le solicita al solicitante.

Tabla y figura N°12 **39**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según su respuesta la información primordial para otorgar un crédito micro empresarial.

Tabla y figura N° 13 **40**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, su respuesta la información más difícil de presentar por los solicitantes.

Tabla y figura N° 14 **41**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según su respuesta la información interna principales del sistema financiero, que analizan cuando solicitan un crédito micro empresarial.

Tabla y figura N° 15 **42**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según su respuesta la información externa que utilizan para analizar un crédito micro empresarial.

Tabla y figura N° 16 **43**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según su la calificación cuántas solicitudes de crédito aprobadas se convierten en morosas.

Tabla y figura N° 17 **44**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según su la calificación de todas las solicitudes atendidas por crédito de capital inicia, aprobadas cuantas se convierten en morosas.

Tabla y figura N°18 **45**

Los asesores de agencia Mibanco- Cerro Mocho, según la calificación el tiempo en convertirse en mora un crédito.

5. INTRODUCCIÓN

5.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

ANTECEDENTES

Vela, L. (2012), en el trabajo de investigación: “**Los factores que determinan la calidad de la cartera crediticia de las entidades micro financieras de la Amazonía peruana en el periodo 2008-2011**” se manifiesta la importancia de las micro finanzas en el Perú indicando que:

“Las micro finanzas en el Perú son un me que están orientados al segmento empresarial de mayor participación en número de unidades económicas en el país. Las entidades de micro finanzas financian a pequeñas y microempresas que representan a más del 95% del total de empresas en el país, generan cerca del 40% del PBI y tienen significativo aporte a la generación de

Las entidades financieras se encuentran siempre en la búsqueda de métodos y herramientas que permitan poder minimizar el riesgo de no recuperar los créditos otorgados, así mismo se analiza constantemente los factores externos o internos que puedan influir en el alza o baja del nivel de morosidad en su cartera de créditos.

Bruna, P. (2009).en su trabajo de investigación: “**Modelo preventivo morosidad temprana de clientes HFC mediante clasificación bayesiana**”, en Santiago de la universidad de chile, **chile**, llego a la conclusión que los clientes morosos implementado por una empresa de telecomunicaciones en el año 2009, dónde una de las líneas de acción estaba enfocada en disminuir la morosidad de los nuevos clientes en su primera factura. Se propuso un modelo que clasifique a los nuevos clientes en pagadores y no pagadores, permitiendo con ello, reorientar recursos y realizar acciones preventivas de morosidad de manera más focalizada y efectiva, las cuales estaban siendo hasta ese momento aplicadas al

universo total de nuevos clientes. El éxito de este proyecto requería el compromiso del área de cobranzas, usuaria del modelo, por esto, la elección del modelo consideró aspectos tanto teóricos como prácticos. La simpleza y la fácil ejecución del modelo, idealmente programable, eran variables deseables y decidoras del éxito de éste. Se ejecutó basado en Clasificación Bayesiana por su forma simple de utilizar y presentar una confiabilidad aceptable. Los métodos de inducción bayesiana han demostrado ser una clase de algoritmos tan competitivos como los métodos árboles de decisión y redes neuronales, que permiten implementar algoritmos en Wolfram Mathematica 6.0 cuyas sentencias de programación son muy similares al lenguaje permitiendo su programación posterior. Este resultado es compatible con el esperado en el análisis teórico, debido a la eficiencia de los estimadores estimado, como también, el tamaño de los set de datos empleados que en forma teórica respalda los resultados obtenidos con un 80% de confiabilidad.

Como trabajo futuro, resulta interesante evaluar el aporte del modelo en la reducción real del porcentaje de clientes morosos al permitir reorientar recursos y focalizarse en ciertos clientes, como a su vez, actualizar la base de aprendizaje de tal forma ir considerando la actualidad al modelo.

Mora, C. (2014). en su trabajo de investigación: ***“Mejora del proceso evaluación de riesgo crediticio para Banco de la Universidad de Chile***, llegó a la conclusión que En la industria bancaria se ha demostrado que la mejor estrategia para obtener rentabilidades sobre el promedio y de largo plazo, es tener una relación estrecha con los clientes, que incluye una oferta de productos a la medida y una atención de excelencia, lo anterior BEME lo ha logrado, pero a su vez existe un amplio mercado de microempresas no bancarizadas que corresponde a un 49%, ahí nace la importancia de captar estos clientes, conocerlos y generar vínculos antes que la competencia. Este proyecto propone una mejora al actual proceso de evaluación de riesgo crediticio de los clientes en Banco

Estado Microempresas, que permita ofrecerles un producto en un menor tiempo en comparación con el proceso actual, además de entregar ofertas de otros productos crediticios (tarjeta de crédito y línea de crédito), y bajo el prisma de la organización le permitirá aumentar la productividad y eficiencia en la gestión. Para lograr lo anterior, el proyecto integra evaluación del riesgo crediticio, utilizando modelos de credit scoring, para lo cual se propone un proceso con el fin de incorporar cambios en la estimación del perfil de riesgo de los clientes. La mejora del proceso se basa en la metodología de diseño a partir de los patrones de procesos, detalla desde la arquitectura de la empresa y de sus procesos internos hasta diseños del apoyo computacional, como la lógica de negocio requerida para implementar la solución. Se realizó un prototipo del proceso implementado en ciertas sucursales de Banco Estado Microempresas, donde se comprobó que la solución disminuye los tiempos de evaluación y resolución de créditos, además que simplifica la entrevista al cliente y aumenta las soluciones a las necesidades del cliente.

Quezada, M. (2009) en su ***Evaluación*** trabajo ***de una*** de in **Alternativa para Administrar el Riesgo Crediticio Asociado a la Línea de Negocio Retail en** de la universidad del Grupo de Chile, **Saesa**”llego la conclusión que el presente informe tiene por objeto evaluar una alternativa para administrar el riesgo crediticio asociado a la actual línea de negocio retail del Grupo SAESA, constituida por la venta de telefonía, electrodomésticos y seguros para el hogar, dirigida a los clientes residenciales de estratos socioeconómicos medios - bajos que habitan desde la región del Bío-Bío hasta Cochrane. El estudio tiene el carácter de prefactibilidad y sigue la estructura genérica de un plan de negocios, comenzando por el análisis de la industria nacional del retail, que permite apreciar la alta concentración, eficiencia y competitividad del sector, producto entre otras razones, del manejo eficiente de la cartera de créditos y amplia cobertura alcanzada a través de alianzas estratégicas con

empresas de otros rubros. Dentro del mismo ámbito y con el propósito de conocer el comportamiento de pago del segmento meta del estudio, se aplicó una encuesta a 200 clientes residenciales del Grupo SAESA, que muestra la marcada tendencia de los individuos de menores recursos a adquirir los productos y servicios al crédito que la empresa les pudiera ofrecer, lo cual indica que aún existe espacio para captar mayor cuota del mercado regional. Sin embargo, dado que este segmento de clientes se caracteriza por presentar continuos descargos de efectivo y alta sensibilidad a las variables económicas, es fundamental contar con más y mejores herramientas de análisis de crédito. Del análisis interno de la empresa y su línea retail, se desprenden las fortalezas de su atractiva cartera de clientes, amplia cobertura y posicionamiento en la zona sur del país, que la conciben como un excelente socio estratégico. En tanto, las debilidades dicen relación con su falta de experiencia en el manejo de los créditos y escasa información contenida en la base de clientes para llevar a cabo una buena gestión de la línea. De lo expuesto anteriormente, surge la propuesta de una alianza estratégica SAESA -Banco, donde la empresa brinda su cobertura para otorgar y recaudar la venta al crédito de los productos de retail, mientras que el Banco se encarga del análisis de riesgo y gestión de cobranza. Esta alianza genera un beneficio adicional a los clientes, quienes podrán acceder a otros productos bancarios que le son imposibles de alcanzar individualmente, lo cual permite estrechar los lazos de confianza mutua y de largo plazo con la empresa. La evaluación financiera desarrollada con información de carácter general, se enmarca en la aplicación de un piloto, que indica que la alianza con el Banco es viable a partir de la obtención de un spread mínimo de ganancia del 0,6% y sin riesgo de crédito para la empresa. Sin embargo, esta evaluación no incorpora variables como objetivos de crecimiento, peso relativo de los aportes de cada socio, entre otras. Por lo tanto, las recomendaciones finales sugieren aplicar dicho plan piloto, dado que su alcance no incide considerablemente en el resultado de la gestión de la línea retail. Sin embargo, para lograr

mayor precisión en la evaluación financiera, se sugiere realizar un análisis más profundo y que abarque a la empresa en su conjunto.

Targarona, A. (2009) en su trabajo de investigación: “***Diseño de un Sistema de Monitoreo y Evaluación de las Políticas y Programas de Desarrollo a la Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa (Pymes), para la Corporación de Fomento*** de la universidad de chile, el presente trabajo de Título tiene como objetivo diseñar una propuesta de Sistema de monitoreo y evaluación de las políticas y programas de desarrollo a la gestión de la pequeña y mediana empresa (Pymes), para la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO). CORFO es la principal agencia de desarrollo económico de Chile, institución que posee uno de sus principales focos en el apoyo a la Pyme. La propuesta de sistema se enfocó en las políticas y programas que son parte de la división de “Fomento d desarrollo de alianzas empresariales y de territorio.

CORFO. Para ser parte del Sistema fueron diseñados 69 indicadores de impacto, 58 indicadores de resultado y 65 indicadores de producto, dichos indicadores tienen la misión de medir el grado de cumplimiento de los objetivos. Para el diseño de los indicadores las mediciones son organizadas en diferentes niveles, desde lo más general a lo específico. Estos son: la misión de CORFO; el fin de la división; el propósito tras cada uno de los programas; y los programas en particular. De esta forma los indicadores pueden medir, también, el nivel de alineamiento entre distintos objetivos. Las fuentes de información de los indicadores provienen principalmente de encuestas realizadas por instituciones gubernamentales, reportes de los beneficiarios y bases de datos de la misma CORFO. Así, en periodos de hasta seis años será posible monitorear la repercusión que genera cada uno de los programas de fomento a la gestión de la Pyme, sobre sus empresas beneficiarias y la realidad del país. La propuesta realizada propone a la unidad de control de gestión de CORFO como la responsable de coordinar

el monitoreo y de entregar reportes que permitan la evaluación a las autoridades; permitiendo la redefinición de políticas y programas, y el rediseño institucional que fuera necesario.

Bahamondes, Y. (2015) en su trabajo de investigación: ***“Gestión de rie de crédito y modelos la universidad de calificación ”***de Chile, En este trabajo se examina el planteamiento propuesto por Basilea II referente a los modelos internos para la medición del riesgo, en conjunto con las recomendaciones de análisis que las instituciones debiesen realizar para lograr un adecuado desarrollo, implantación e integración de estos modelos en la gestión de riesgos a la luz de la evolución que ha sufrido el marco regulatorio en el sector nacional e internacional. Particularmente, se determinan los desafíos para las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) y las consecuencias en su gestión de la implementación de un modelo interno de riesgo, destacando la relevancia de que dichas instituciones tomen las acciones correspondientes para tener éxito en la administración de riesgo crédito de sus clientes.

Salvador, F. (2015) en su trabajo de investigación: ***“La administración del riesgo de crédito y la morosidad en Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra Señora del Rosario Ltda. N° 2***

Universidad Nacional de Trujillo, En un entorno tan competitivo como el que se vive actualmente, las organizaciones deben contar con una administración eficaz que les permita desarrollarse con éxito en el mercado. Similar situación les toca afrontar a las entidades micro financieras que operan en el mercado peruano. La presente investigación ha sido realizada en La Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra Señora del Rosario Ltda. 222, Agencia Huamachuco; dicha cooperativa inició sus operaciones en la ciudad de Cajabamba en el año 1962. En la investigación se plantea el problema ¿De qué manera la Administración del Riesgo de Crédito influye en los niveles de Morosidad en la "Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra

Señora Del Rosario" LTDA. N° 222, Agencia Huamachuco? Para el recojo de datos se han aplicado dos encuestas, la primera dirigida a los empleados responsables de la gestión de los créditos, tomando como muestra el total de la población (12 trabajadores) y la segunda dirigida los socios prestatarios, tomando como muestra 94 socios de un total de 1459; de igual manera se ha desarrollado un análisis documental (Manual de Créditos, Estados Financieros, Memoria Anual y alguna información complementaria extraída de internet). Como resultado del análisis de la información, se han podido lograr los objetivos de la investigación y se ha confirmado la validez de la hipótesis que establece que: "Una adecuada Administración del Riesgo de Crédito, en base al desarrollo de estrategias, políticas y herramientas de aprobación, seguimiento y recuperación de los créditos; influye disminuyendo los niveles de morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra Señora del Rosario LTDA. N° 222, Agencia Huamachuco". A pesar de la performance favorable de la cooperativa en materia de morosidad frente a su competencia, se proponen algunas recomendaciones que buscan superar los aspectos de administración del riesgo de crédito en los cuales se observan debilidades y calificaciones de nivel medio; todo ello para asegurar bajos niveles de morosidad que no pongan en riesgo la estabilidad de la empresa.

Gaitán, O. (2015) en su trabajo de investigación: ***“La morosidad en Oficina La Hermelinda de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S.A. periodo 2009-2013”*** Universidad Nacional de Trujillo, El presente trabajo tiene como objetivo describir la evolución de la morosidad de la Oficina Especial La Hermelinda desde el año en que se creó, cómo fue el nivel de colocaciones por año, la morosidad por año, las causas que la originaron y las posibles soluciones para mitigarla. El presente informe consta de cuatro capítulos: El primer capítulo trata sobre el Sistema Financiero Peruano, las instituciones que la integran y regulan, el papel y la función financiera de la Caja Sullana, la creación y desarrollo de la misma,

su misión, visión, ubicación dentro del Sistema Financiero Peruano a nivel nacional como regional. En el segundo capítulo se muestran los principales instrumentos teóricos de Economía utilizados en el desempeño laboral, relacionados con la productividad dentro de la Institución y con la identificación de clientes y solución de conflictos. En el tercer capítulo llevamos a cabo el análisis de la Evolución del Índice de la morosidad, se explica las causas que la originaron, y se propone posibles soluciones para reducirla. Ya en el cuarto capítulo se realiza una evaluación crítica a la formación profesional en la Escuela de Economía, asimismo, se aporta algunas sugerencias para mejorar el plan curricular de la escuela, que aporten con nuevos conocimientos a los futuros profesionales y con el fin de incrementar el nivel de competitividad de los egresado.

FUNDAMENTACIÓN CIENTIFICA

MÉTODO DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS

A. Definición de riesgo financiero

Pérez, J. (2014), Un riesgo hace referencia a la inminencia, la cercanía o la proximidad de un eventual daño. El concepto se asocia a la posibilidad, por lo tanto, de que un daño se concrete. Financiero, por su parte, es aquello relacionado con las finanzas (la hacienda pública, los caudales o los bienes).

El riesgo financiero aparece en diferentes clases de operaciones. Se habla de riesgo de crédito con referencia a la posibilidad de que una de las partes de un contrato vinculado a una operación de préstamo no cumpla con sus obligaciones. Una persona, cuando deposita dinero en una institución bancaria, asume un cierto riesgo de crédito, ya que el banco en cuestión puede quebrar y no devolverle el dinero.

B. Tipos de riesgos financieros Lewent, J. (1990)

- **Riesgo de Mercado:** Se deriva de cambios en los precios de los activos y pasivos financieros (o volatilidades) y se mide a través de los cambios en el valor de las posiciones abiertas.
- **Riesgo Crédito:** Se presenta cuando las contrapartes están poco dispuestas o imposibilitadas para cumplir sus obligaciones contractuales.
- **Riesgo de Liquidez:** Se refiere a la incapacidad de conseguir obligaciones de flujos de efectivo necesarios, lo cual puede forzar a una liquidación anticipada, transformando en consecuencia las pérdidas en “papel” en pérdidas real
- **Riesgo Operacional:** Se refiere a las pérdidas potenciales resultantes de sistemas inadecuados, fallas administrativas, controles defectuosos, fraude, o error humano.
- **Riesgo Legal:** Se presenta cuando una contraparte no tiene la autoridad legal o regulatoria para realizar una transacción.
- **Riesgo Transacción:** Asociado con la transacción individual denominada en moneda extranjera: importaciones, exportaciones, capital extranjero y préstamos.
- **Riesgo Traducción:** Surge de la traducción de estados financieros en moneda extranjera a la moneda de la empresa matriz para objeto de reportes financieros.
- **Riesgo Económico:** Asociado con la pérdida de ventaja competitiva debido a movimientos de tipo de cambio.

C. Proceso de la administración del riesgo Bodie, Z. (1998)

- **Identificación del Riesgo:** Determinar cuáles son las exposiciones más importantes al riesgo en la unidad de análisis (familia, empresa o entidad).
- **Evaluación del Riesgo:** Es la cuantificación de los costos asociados a riesgos que ya han sido identificados.

•**Selección de Métodos de la Administración del Riesgo:**

Depende de la postura que se quiera tomar: evitación del riesgo (no exponerse a un riesgo determinado); prevención y control de pérdidas (medidas tendientes a disminuir la probabilidad o gravedad de pérdida); retención del riesgo (absorber el riesgo y cubrir las pérdidas con los propios recursos) y finalmente, la transferencia del riesgo (que consiste en trasladar el riesgo a otros, ya sea vendiendo el activo riesgoso o comprando una póliza de seguros).

•**Implementación:** Poner en práctica la decisión tomada.

•**Repaso:** Las decisiones se deben de evaluar y revisar periódicamente.

D. Definición de Solicitudes

Llico, I. (2012), en la creación literaria y más define la solicitud como

“un documento por medio del cual se benefició o servicio que se considera que puede ser atendido.

Inicia el trámite de una acción no contenciosa. Puede ser entregada personalmente por el interesado, por intermedio de otra persona o remitida vía fax o por correo, en este último caso, como

“correspondencia certificada”. Al e depositada antes del vencimiento del plazo establecido para su presentación. Si la solicitud llega a su destino después del plazo fijado

para su entrega, se toma en cuenta como si hubiera sido presentada la fecha de su depósito en el correo, lo que se prueba con el respectivo comprobante de recepción del correo o su certificación.

E. Definición de capital de trabajo

Pérez, J. (2009), define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

El capital de trabajo resulta útil para establecer el equilibrio patrimonial de cada organización empresarial. Se trata de una herramienta fundamental a la hora de realizar un análisis interno de la firma, ya que evidencia un vínculo muy estrecho con las operaciones diarias que se concretan en ella.

En concreto, podemos establecer que todo capital de trabajo se sustenta o conforma a partir de la unión de varios elementos fundamentales. Entre los mismos, los que le otorgan sentido y forma, se encuentran los valores negociables, el inventario, el efectivo y finalmente lo que se da en llamar cuentas por cobrar.

F. Crédito Bancario

Hernández, M. (2016) en su investigación define un crédito como una operación financiera en la que una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado en un contrato y durante un período de tiempo determinado.

Cuando nos conceden un crédito, seremos nosotros mismos los que administramos el dinero del crédito, tanto la retirada como la devolución del dinero, en función de las necesidades que tengamos en cada momento.

En los créditos, por lo tanto, podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando consideremos adecuado (siempre por supuesto con la fecha límite establecida como vencimiento del crédito), con la consiguiente deducción en el pago de los intereses asociados al crédito.

En los créditos sólo pagaremos intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición pero no tenemos que pagar intereses por el a menos que lo utilicemos.

G. Créditos a Microempresas

Morón, G. (2016), MAN-NEG-038, del manual de créditos de Mibanco, indica que capital de trabajo son créditos destinados a la compra de materia prima, insumos, mercaderías, mano de obra o servicios con el fin de mantener o incrementar la actividad y operatividad del negocio.

H. Renovación de Créditos

Rombiola, N. (2012), la novación es la modificación de una obligación, la cual se sustituye por otra posterior que extingue o, bien, modifica a la primera. Es un tipo de acto jurídico de doble función, es decir que, al momento de extinguir una obligación hace nacer en su lugar nueva. Este caso, se denomina novación propia. Para los casos que modifica la preexistente se denomina novación impropia. Cabe mencionar que, aunque parezca que la novación es sólo un cambio de la obligación, en realidad, no existe continuidad entre ambas obligaciones. Esto se debe a que la primera se extingue, y nace una nueva.

I. Requisitos de Novación Rombiola, N. (2012)

- Es fundamental que exista una obligación previa a extinguir
- Que se cree una nueva obligación
- La obligación nueva sea diferente a la antigua
- Las partes deben tener capacidad necesaria para novar
- Las partes deben tener intención de novar

Morón, G. (2016), MAN-NEG-038, del manual de créditos de Mibanco, indica que podemos otorgar crédito para renovación en dos modalidades crédito recurrente con saldo y sin saldo; o un paralelo. La cual dice:

- Recurrente con saldo: cuando el monto recibido por el cliente incluye el saldo de crédito vigente y una nueva disposición de efecto. Son créditos ampliados.

- Recurrente sin saldo: cuando el monto recibido por el cliente solo incluye una nueva disposición de efectivo.
- Crédito paralelo: es el financiamiento adicional que se otorga a un cliente con el préstamo activo en Mibanco.

J. Definición del tiempo de otorgación

Rodríguez, M. (2011), en su libro Administración del tiempo define el tiempo de aprobación como la relación “ que se establece entre dos o más fenómenos, sucesos cuerpos y objetivos sirva para el beneficio de las personas y de las sociedades. Dando a conocer que el tiempo es la dimensión del cambio. Si nada cambiara, no habría tiempo. El tiempo no existe en sí, la administración del tiempo es la administración de sí mismo, es decir, el manejo adecuado de los recursos de todo orden, ya que no hay una sola realidad que se sustraiga el tiempo.

K. Importe máximo e importe mínimo

Morón, G. (2016), MAN-NEG-038, del manual de créditos de Mibanco, indica que para créditos de microempresas otorgados para personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a s/2000.00 nuevos soles, en los últimos seis (06) meses.

L. Metodología de evaluación de créditos Morón, G. (2016) Manual de créditos

- Análisis del riesgo de sobreendeudamiento

Mibanco identificara a los clientes con riesgo de sobreendeudamiento durante la evaluación de crédito que otorgaremos:



Central de riesgo interna, con la finalidad de mitigar el riesgo crediticio.



Base de alerta Mibanco, que mantiene información actualizada de antecedentes de riesgo que nos son reportadas en la central de riesgo.

- Análisis de la voluntad y capacidad de pago

Todos los tipos de créditos, incluirán dos tipos de evaluaciones, las que serán tomadas en cuenta para la aprobación de un crédito: la evaluación cualitativa y la evaluación.

M. Información solicitada

Cruz, A. (2010), define que Muchos son los empresarios que por distintas razones requieren de un préstamo para mejorar su Pyme, sin embargo el conseguirlo es una tarea complicada en especial por la documentación que deben reunir.

La Asociación de Bancos de México (ABM) llevó a cabo una prueba al respecto y concluyó que a los interesados se les dificulta reunir todos los documentos que la institución bancaria les pide para evaluar su situación, de hecho asegura que puede llevarles semanas recabar la información financiera, legal y laboral de la empresa.

Por esta situación y en muchos casos la falta de conocimiento acerca de lo que se requiere exactamente el empresario termina por desanimarse y abandona el trámite, por ello la ABM elaboró una guía donde se enlista de forma detallada la documentación necesaria para solicitar un crédito

El objetivo es facilitar la experiencia ante la institución financiera aunque cabe aclarar que cada banco tiene sus propios lineamientos por lo cual la información requerida puede variar.

Primero y de forma general es indispensable ser Persona Moral o Física con Actividad Empresarial, con nacionalidad mexicana o extranjera con residencia permanente, tener por lo menos dos años de antigüedad en operación con la misma actividad, contar con la

posibilidad de proporcionar un obligado solidario o aval, ya sea persona Física o Moral y proporcionar cinco referencias comerciales y/o bancarias.

De acuerdo con la ABM gran parte de la respuesta positiva en relación al otorgamiento de un crédito depende de que el empresario sepa transmitir con claridad su objetivo, el potencial y los resultados positivos que ha tenido su negocio.

Morón, G. (2015), catálogo de productos activos, indica que los requisitos para un crédito son:

- Copia de DNI del titular y conyugue
- Copia del recibo de luz
- Documento sustento del negocio.
 - ✓ Fotocopia de ruc o pago a SUNAT
 - ✓ Licencia de funcionamiento
 - ✓ Cuaderno de registró de ventas
 - ✓ Otros documentos que sustenten el negocio
- Copia de título o constancia de posesión o garante al no contar con casa propia.

N. Cruce de Información

Morón, G. (2016), MAN-NEG-038, del manual de créditos de Mibanco, indica que nuestra tecnología crediticia busca gestionar el riesgo de financiar negocios que se caracterizan por: una débil gestión empresarial, falta de información contable, alto nivel de información, falta de registros y documentos que sustente las compras y ventas principalmente.

En consecuencia en el proceso de evaluación de créditos consideramos los siguientes temas:

- Relación con la tecnología crediticia (riesgo individual y diversificable).
 - ✓
 - ✓ Análisis del entorno familiar del cliente
 - ✓ Análisis de la voluntad de pago y capacidad de pago.
 - ✓ Análisis de la gestión empresarial
 - ✓ Plan de inversión del crédito
 - ✓ Riesgo inherente a la actividad
- Relacionadas con el riesgo sistemático
 - ✓
 - ✓ Deterioro de la relación con el cliente
 - ✓ Monitoreo de sobreendeudamiento
 - ✓ Comportamiento del entorno geográfico
 - ✓ Comportamiento del mercado
- Relación de riesgo crediticio
 - ✓
 - ✓ Registro del cliente
 - ✓ Registro de información cuantitativa del cliente
 - ✓ Valoración de garantías reales
 - ✓ Prevención de fraude de crédito

O. **Morosidad**

López, R. (2014) define que, la morosidad es la cualidad de moroso, la situación jurídica en la que un obligado se encuentra en mora, siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación, de cualquier clase que ésta sea, aunque suele identificarse principalmente con la demora en el pago de una deuda exigible.

La tasa de morosidad se obtiene dividiendo los activos en mora sobre el total de operaciones de activo de la entidad. En España las tasas de morosidad llegaron al 8% en 1993 y bajaron paulatinamente hasta mínimos del 0,40% en el año 2006. Sin embargo, la crisis iniciada en 2007 llevó a un rápido crecimiento de la morosidad, situándose en torno al 8% en 2012.

Para el Banco de España, la situación contable activa de dudosos o morosos se otorgará a las inversiones crediticias, valores de renta fija y demás saldos deudores cuyo reembolso sea problemático. En particular, se clasificarán en esta categoría:

- a) Como activos dudosos, aquellos vencidos o no, en los que se aprecie, a juicio de la entidad, una reducida probabilidad de cobro. Este concepto incluye los saldos reclamados judicialmente por la entidad, aquellos sobre los que el deudor haya suscitado litigio de cuya resolución dependa su cobro y los activos cuyos titulares estén declarados en suspensión de pago.
- b) Como activos morosos:
 - 1. Los valores de renta fija vencidos y no cobrados sin mediar renovación o prórroga cuando hayan transcurrido seis meses desde su vencimiento.
 - 2. Los efectos, cuotas de amortización de préstamos, créditos, cupones y demás saldos deudores personales impagados, cuando hayan transcurrido más de noventa días desde su vencimiento.

Se trata de un concepto diferente al de fallido, que es el que se considera incobrable por parte de la entidad financiera.

En banca, el ratio de morosidad es un dato que se calcula y se sigue bastante por parte de analistas e inversores, y se trata de la relación entre el importe de los préstamos y créditos considerados morosos al final del periodo objeto de estudio sobre el total de créditos concedidos.

Un concepto asociado a estas cuestiones es el llamado Ratio de Cobertura, que no es otra cosa que la cantidad de provisiones que tiene la entidad sobre el total de créditos que se han considerado como morosos.

P. Tiempo de Morosidad

Jimenez, G. y Saurina, J. (2006), analizan la relación existente entre el ciclo crediticio y el riesgo de crédito en los bancos y cajas de ahorro españoles. Presentan evidencia que existe una relación positiva, aunque desfasada en el tiempo, entre el rápido crecimiento del crédito y los ratios de morosidad futuras. En efecto, los resultados estadísticos revelan que una tasa de variación del crédito de 1 % supone a largo plazo un 0.7 % más en el ratio de morosidad. También, se muestra evidencia que los préstamos concedidos durante un período de expansión económica tienen una mayor probabilidad de impago que aquellos que han sido concedidos durante períodos en los que el crecimiento del crédito es reducido. Situación que podría explicarse al hecho de que en los períodos de expansión hay una mayor relajación de los estándares crediticios de las entidades, tanto en términos de evaluación de los prestatarios como de exigencias de garantías; en tanto que en los períodos de recesión económica, cuando los bancos recortan su crecimiento del crédito, las entidades se vuelven más cautos tanto en términos de la calidad del acreditado como de las condiciones del préstamo. Los citados autores, concluyen señalando que el riesgo de crédito aumenta en los períodos de expansión económica, pero solo se muestra como pérdidas crediticias durante las recesiones. Finalmente, se desarrolla una nueva herramienta regulatoria de carácter prudencial, basada en el uso de provisiones dinámicas o contra cíclicas que tiene en cuenta el

perfil de riesgo de las carteras crediticias de las entidades a lo largo del ciclo económico, que bien podría contribuir a reforzar la estabilidad de los sistemas financieros.

5.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Luego que **Edyficar adquirió Mibanco**, esta última entidad ha entrado en un proceso de reestructuración y una de las decisiones fue el endurecimiento en la evaluación crediticia de sus clientes con la intención de disminuir la morosidad de sus cartera.

Según la evaluación realizada por Pacific Credit Rating, en los últimos años los niveles de morosidad de Mibanco han presentado una tendencia creciente, alcanzando su mayor nivel en junio 2014 con una tasa de 6.82%

“Este hecho impulsó a Mibanco a adoptar entre las que destacan la mayor rigurosidad en la evaluación crediticia de los clientes y en los procesos de recuperaciones de los créditos ya deteriorados”.

Es por ello que ante la necesidad y exigencia en la calidad de la cartera de la institución financiera se requiere de la utilización de un MÉTODO DE EVALUACIÓN adecuado al momento de otorgar créditos microempresariales para evitar morosidad en los mismos. Así mismo, no existe unanimidad en la discusión sobre los niveles de morosidad que exhibe la cartera de una entidad crediticia, por lo que el presente trabajo de investigación pretende aportar en esta preocupación constante de generar una adecuada evaluación crediticia.

5.3 PROBLEMA

¿De qué manera el método de evaluación de créditos, influye en la morosidad de mi banco, agencia cerro mocho. Sullana, 2015?

5.4 CONCEPTUACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

5.4.1 DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES

Definición de sistema financiero

El sistema financiero está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, que operan en la intermediación financiera (actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizada a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones. Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este p Financieros” o “Mercados Financieros”.

Definición de solicitudes

Lico, I. (2012), en la Creación Literaria define La solicitud como “un documento por medio del cual se pide el goce de un derecho, beneficio o servicio que se considera que puede ser atendido.

Inicia el trámite de una acción no contenciosa. Puede ser entregada personalmente por el interesado, por intermedio de otra persona o remitida vía fax o por correo, en este último caso, como “correspondencia certificada”. Al e depositada antes del vencimiento del plazo establecido para su

presentación. Si la solicitud llega a su destino después del plazo fijado para su entrega, se toma en cuenta como si hubiera sido presentada la fecha de su depósito en el correo, lo que se prueba con el respectivo comprobante de recepción del correo o su certificación.

Definición de Crédito

Stuart, J. (2000) Crédito o contrato de crédito es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Definición de la palabra Recuperación de Créditos

Morón, G. (2016) son políticas establecidas que garantizan el cumplimiento de los compromisos contraídos por los clientes, afín de mantener una cartera sólida, rentable y diversificadora. La recuperación reviste una gran importancia en el logro de los objetivos de la empresa.

Definición de otorgamiento

Pérez, j. (2013) otorgamiento es una autorización que se concede por algún motivo. Se trata de una opinión favorable o de un aval sobre un cierto asunto.

El otorgamiento de una escritura pública de Constitución es el acto mediante el cual los socios fundadores realizan la firma de la escritura en presencia de un notario y se aprueban los Estatutos de la sociedad. Por otro lado, se debe adjuntar la certificación del

Registro Mercantil Central, sección denominaciones, la cual se debe obtener antes de la celebración del acto.

Cuando el otorgamiento de la escritura ha finalizado, el notario debe dar cuenta al Registro del acto, inscribiendo en el mismo el nombre de la sociedad. Es obligatorio inscribir la escritura de constitución en el Registro Mercantil del domicilio social antes de que pasen dos meses desde el día en el cual tuvo lugar el otorgamiento.

Definición de palabra Garantía

Gardey, A. (2010) define a la garantía como el efecto de afianzar lo estipulado. Se trata de algo (simbólico o concreto) que protege y asegura una determinada cosa.

En el ámbito del comercio, una garantía es un compromiso temporal que otorga un fabricante o un vendedor y por el cual se obliga a reparar de manera gratuita, en caso de avería, aquello que se ofrece.

La garantía es simbólica cuando, de acuerdo a sus antecedentes, se supone que una persona o un objeto ofrecerán un determinado rendimiento. Un jugador de fútbol que posee un gran porcentaje de goles a lo largo de un número de partidos es una garantía para el equipo que lo contrate ya que su trayectoria permite anticipar un buen rendimiento. En un sentido similar, viajar a Ushuaia en invierno es una garantía para ver nieve, dado que sus condiciones climáticas son propicias para dicho fenómeno.

Definición de Voluntad de Pago

Lozano, I. (1999) Un componente indirecto del costo del crédito en microfinanzas, que determina que la rentabilidad esperada de los propietarios de las Instituciones Microfinancieras sea elevada; y por tanto, exijan una mayor tasa de interés por los préstamos que se

otorgan a los microempresarios, es el desconocimiento de la voluntad de pago de los potenciales deudores.

En el caso de deudores con negocios establecidos e historial crediticio reciente, no hay inconveniente. El problema surge cuando se trata de pequeños negocios, mayormente informales, sin historial crediticio. Ahí no basta con determinar la capacidad de pago del potencial deudor.

Definición de Rentabilidad

Díaz, M. (2001) la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión – principalmente a corto plazo-, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen.

Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión, beneficios de personal, Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

5.4.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Las variables y su operacionalidad se detallan en el la matriz de consistencia que se presente en la siguiente página.

Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
“El método de evaluación de créditos y la morosidad en Mibanco, agencia Cerro Mocho. Sullana-2015”	¿De qué manera el método de evaluación de créditos, influye en la morosidad de mi banco, agencia Cerro Mocho. Sullana?	El método de evaluación de los créditos para los microempresarios, influye en la morosidad de la Agencia Cerro Mocho, de Mi Banco, de Sullana durante el año 2015	Analizar y determinar de qué manera el método de evaluación de los créditos, influye en la morosidad de la Agencia Cerro mochó, Mi Banco de Sullana	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analizar y Determinar los métodos de evaluación que se utilizan para otorgar créditos en la Agencia Cerro Mocho, MiBanco de Sullana aplicados durante el año 2015. ✓ Analizar y determinar los procedimientos para evaluar y otorgar créditos en la Agencia cerro mochó, de MiBanco aplicados durante el año 2015. ✓ Determinar la morosidad de la cartera de créditos que maneja la Agencia cerro mochó, de MiBanco de Sullana durante el año 2015. ✓ Determinar la relación o asociación de los métodos de evaluación de créditos a los microempresarios y la morosidad de la Agencia Cerro Mocho de MiBanco, durante el 2015.

5.5 HIPÓTESIS

El método de evaluación de los créditos para los microempresarios, influye en la morosidad de la Agencia Cerro Mocho, de MiBanco, de Sullana durante el año 2015.

5.6 OBJETIVOS

5.6.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar y determinar de qué manera el método de evaluación de los créditos, influye en la morosidad de la Agencia cerro mochó, MiBanco de Sullana.

5.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- a) Analizar y Determinar los métodos de evaluación que se utilizan para otorgar créditos en la Agencia cerro mochó, MiBanco de Sullana aplicados durante el año 2015.
- b) Analizar y determinar los procedimientos para evaluar y otorgar créditos en la Agencia cerro mochó, de MiBanco aplicados durante el año 2015.
- c) Determinar la morosidad de la cartera de créditos que maneja la Agencia cerro mochó, de MiBanco de Sullana durante el año 2015.
- d) Determinar la relación o asociación de los métodos de evaluación de créditos a los microempresarios y la morosidad de la Agencia Cerro mochó de MiBanco, durante el 2015.

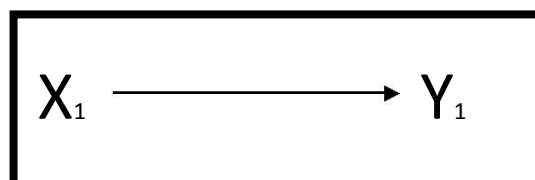
6. METODOLOGÍA

6.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El estudio correspondió a la investigación básica no experimental puesto que se observaron los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin interponerse en su desarrollo, cuantitativo ya que se utilizó el método de encuestas para obtener la información a través de un cuestionario estructurado y validado, basado en el instrumento de medición del cuestionario.

La investigación realizada según el tipo de estudio fue Descriptiva, y el diseño fue Correlacional (Causa – Efecto), porque describió operacionalmente las variables y tuvo como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más variables en un contexto en particular.

Del diseño no experimental, del tipo descriptivo, correlacional causal. Se utilizó el diseño que se representa en la siguiente figura



X_1 = Métodos de evaluación de créditos

Y_1 = Morosidad

6.2 INSTRUMENTOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN

Durante el desarrollo de la investigación se ha utilizado como técnica de recolección de información la encuesta, y como instrumento de recolección de datos se usó el cuestionario que fue aplicado a los Asesores de Crédito que evaluaron los créditos solicitados durante el año 2015. Se elaboró una serie de preguntas basadas en las variables de estudio, las cuales ayudaron a recolectar la información que se necesitaba para la investigación.

6.3 PROCEDIMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Se realizó mediante el procesamiento de los datos en la computadora aplicando el SPSS versión 21, en la cual se procedió a analizar los datos ingresados de la encuesta que se aplicó a los asesores de negocio de la Agencia de Mibanco de Cerro Mocho de la provincia de Sullana, durante el año 2015.

6.4 POBLACIÓN

Población

La población que se analizó en el presente trabajo de investigación fueron los 16 Asesores de Crédito de Mibanco de Cerro Mocho o dado que ellos son los que reciben las “solicitud” en su de determinado periodo de 15 días calendario.

Muestra

Se ha considerado a los 16 asesores de negocios de la agencia de Mibanco, Cerro Mocho.

7. RESULTADOS

1. ¿Cuántas solicitudes de crédito micro empresariales atiendes en el día?

TABLA N° 01

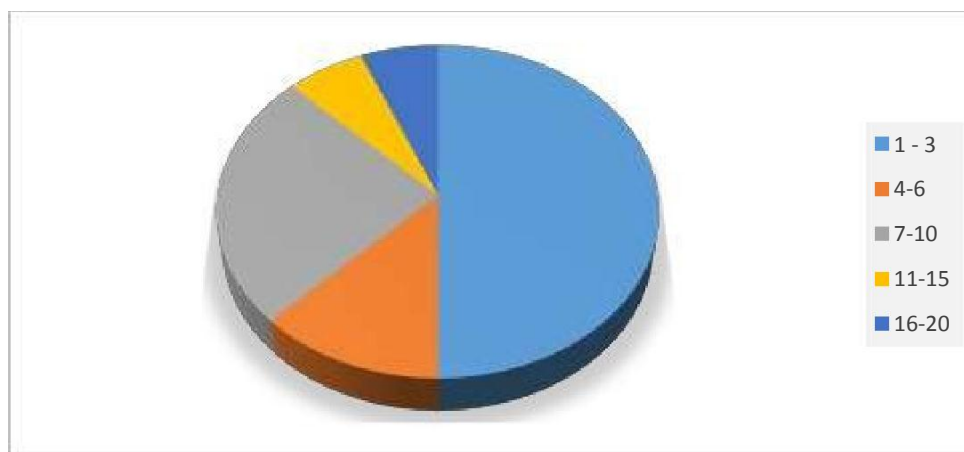
Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su opinión respecto al número de solicitudes de crédito micro empresarial atendidas en el día.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 - 3	8	50.0	50.0
4-6	2	12.5	62.5
7-10	4	25.0	87.5
11-15	1	6.3	93.8
16-20	1	6.2	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 01



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 50% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que en un día atienden entre 1 a 3 solicitudes de crédito micro empresariales, el 25% atiende entre 7 a 10, el 12.5% atiende entre 4 a 6, el 6.3% atiende entre 11 a 15 y el 6.2% restante entre 16 a 20.

2. ¿Cuánto es el importe de crédito solicitado durante un mes?

TABLA N° 02

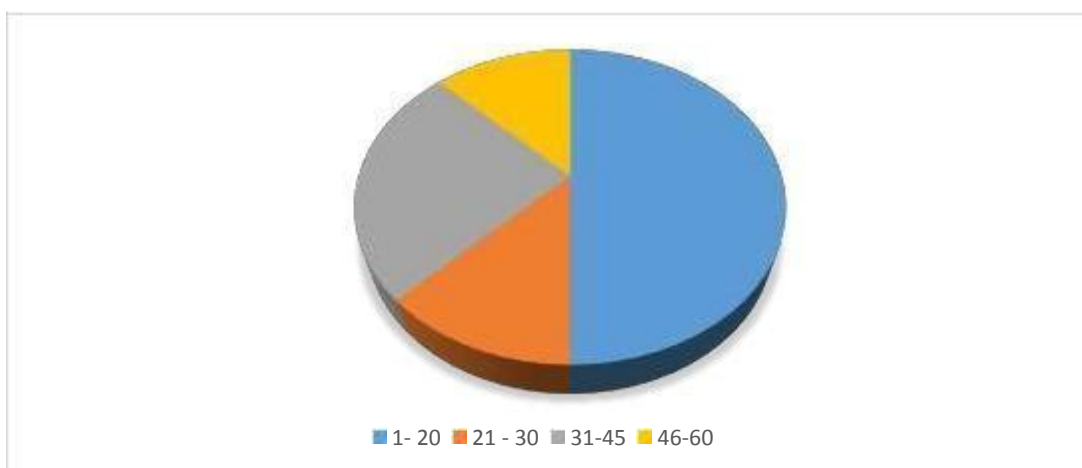
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en número de créditos solicitados en un mes.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1-20	8	50.0	50.0
21-30	2	12.5	62.5
31-45	4	25.0	87.5
46-60	2	12.5	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 02



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 50% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de solicitudes de crédito en un mes 1 a 20, el 25% respondió que el número de solicitudes de crédito es un mes es de 31 a 45, el 12.5% de número de solicitudes de crédito en un mes son de 46 a 60, el 12.5% de número de solicitudes de crédito en un mes son de 21 a 30.

3. ¿De todas las solicitudes de crédito microempresarial del día atendidas, cuántas son aceptadas para otorgar el crédito solicitado?

TABLA N° 03

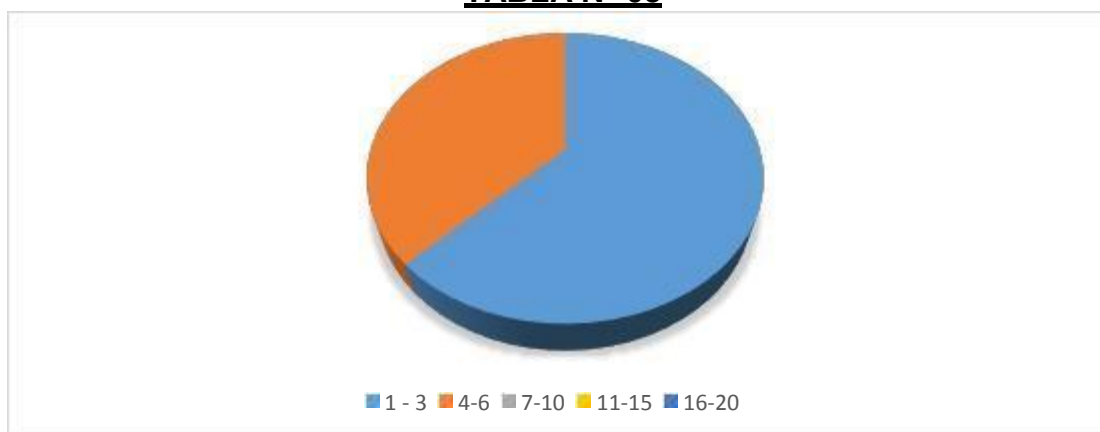
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su evaluación cuantas solicitudes de crédito microempresariales son atendidas en el día.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 - 3	10	62.5	62.5
4-6	6	37.5	100.0
7-10	0	0.0	100.0
11-15	0	0.0	100.0
16-20	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

TABLA N° 03



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 62.5% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que en un día son aceptadas entre 1 a 3 solicitudes de crédito micro empresariales, el 37.5% indica que acepta entre 4 a 6.

4. ¿Cuánto es el importe de crédito aprobado durante un mes?

TABLA N° 04

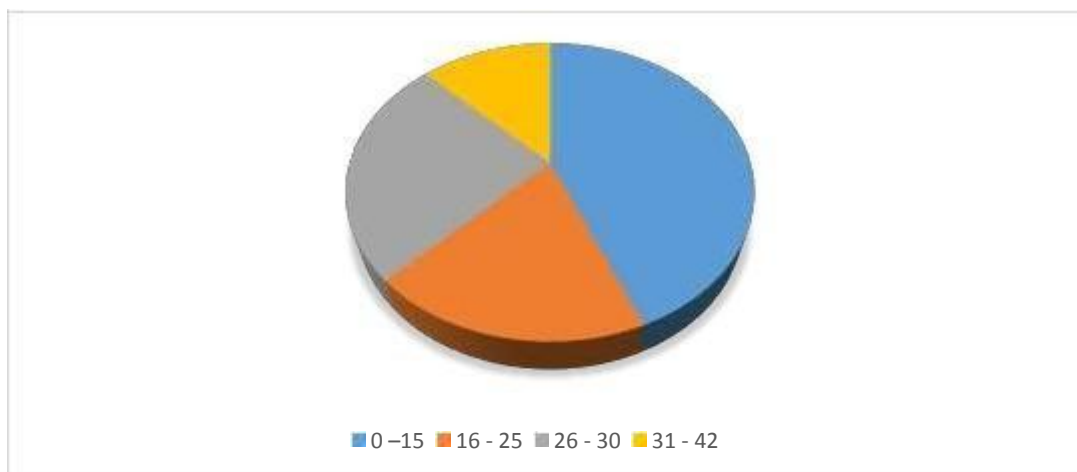
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en número de créditos aprobados en un mes.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0-15	7	43.8	43.8
16-25	3	18.8	62.5
26-30	4	25.0	87.5
31-42	4	25.0	87.5
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 04



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 43.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de créditos aprobados en un mes son 0 a 15, el 25% respondió que es de 26 a 30, el 18.8% respondió que son de 16 a 25, el 12.4% respondió que son de 31 a 42.

5. ¿De todas las solicitudes atendidas para solicitar crédito de capital inicial, cuántas son aprobadas?

TABLA N° 05

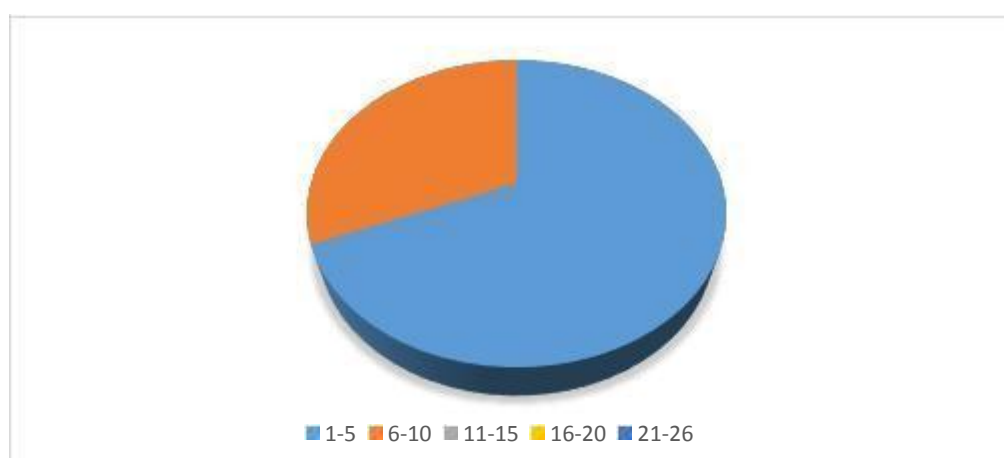
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su criterio y evaluación cuantas solicitudes de capital inicial son atendidas.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 - 5	11	68.8	68.8
6-10	5	31.2	100.0
11-15	0	0.0	100.0
16-20	0	0.0	100.0
21-26	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 05



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 68.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que son aprobadas entre 1 a 5 solicitudes de crédito para capital inicial, el 31.2% son aprobadas entre 6 a 10 y el 0.5% entre 16 a 20.

6. ¿De todas las solicitudes atendidas en el día, cuántas son para solicitar crédito de capital inicial?

TABLA N° 06

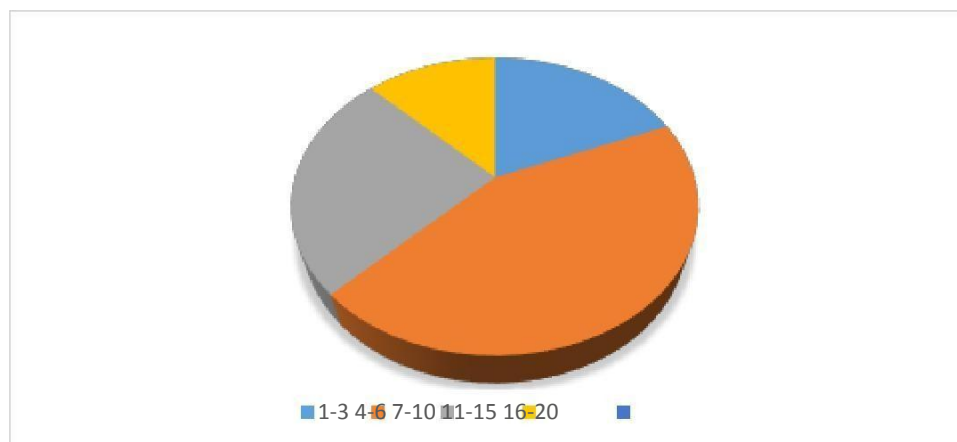
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según las solicitudes atendidas en el día, cuántas son para capital inicial.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 - 3	3	18.8	18.8
4-6	7	43.8	62.5
7-10	4	25.0	87.5
11-15	2	12.4	100.0
16-20	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 06



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 43.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que son atendidas entre 4 a 6 solicitudes de crédito microempresariales son destinadas a capital inicial, el 25% atendidas entre 7 a 10, el 18.8% atendida entre 1 a 3, y 12.4% atendidas entre 11 a 15.

7. ¿En un periodo de un año cuantas veces solicita un cliente renovar su crédito?

TABLA N° 07

Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en un periodo de un año el cliente renueva su crédito.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Renueva dos veces por año	8	50.0	50.0
Renueva tres veces por año	1	6.2	56.3
Prefiere avanzar	5	3.3	87.5
Renueva al terminar su periodo	2	12.5	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 07



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 50% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, que los cliente renuevan su crédito dos veces por año, el 31.3% los clientes prefieren seguir avanzando con sus crédito, el 12.5% renueva al término de su crédito, el 6.2% renueva tres veces por año.

8. ¿Cuánto tiempo en número de días demora en otorgar crédito?

TABLA N° 08

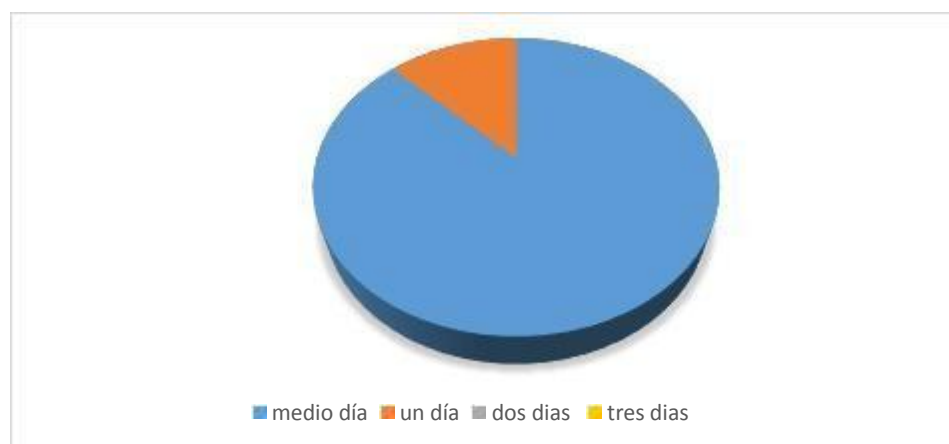
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta en número de días en otorga un crédito.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Medio día	14	87.5	87.5
Un día	2	12.5	100.0
Dos días	0	0,0	100.0
Tres días	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 08



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 87.5% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de días en otorgar un crédito es medio día, el 12.5% respondió que para otorgar un crédito se tardan un día.

9. ¿Cuánto es el importe máximo de crédito que se puede otorgar a una microempresa?

TABLA N° 09

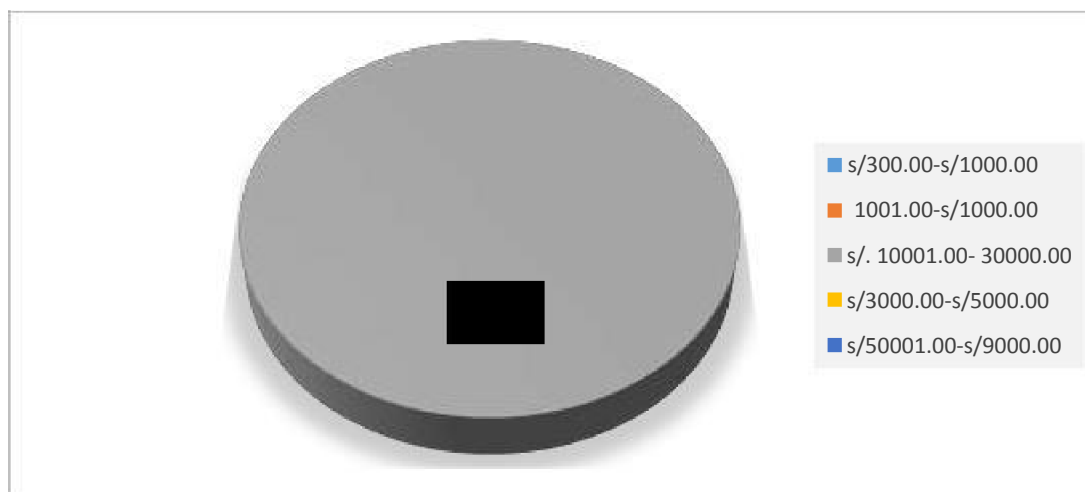
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respondieron que el monto máximo que se le otorga a una microempresa.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
s/300.00-s/1000.00	0	0.0	100.0
s/1001.00-s/1000.00	0	0.0	100.0
s/. 10001.00- 30000.00	16	100.0	100.0
s/3001.00-s/5000.00	0	0.0	100.0
s/50001.00-s/9000.00	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 09



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 100% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el monto máximo aprobado para una microempresa es de s/1000.00 a 30000.00.

10. ¿Cuánto es el importe mínimo de crédito que se puede otorgar a una microempresa?

TABLA N° 10

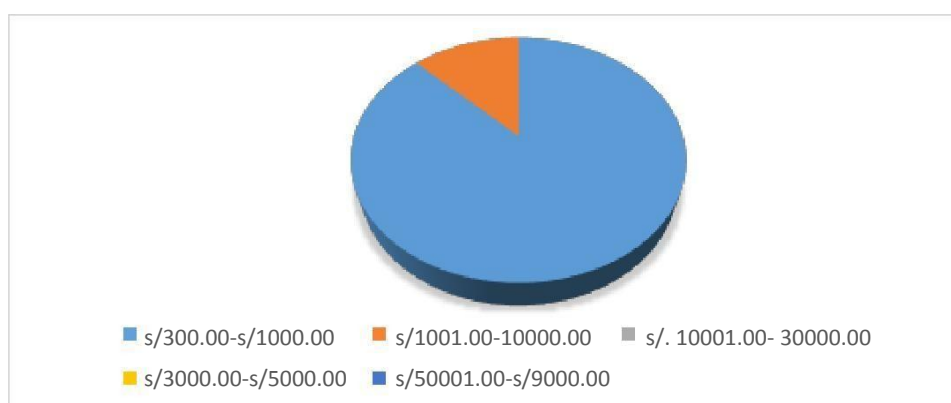
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respondieron que el monto mínimo que se le otorga a una microempresa.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
s/300.00-s/1000.00	14	87.5	87.5
s/1001.00-s/1000.00	2	12.5	100.0
s/. 10001.00- 30000.00	0	0.0	100.0
s/30001.00-s/5000.00	0	0.0	100.0
s/50001.00-s/9000.00	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 10



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 87.5% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el monto mínimo aprobado para una microempresa es de s/300.00 a s/1000.00 y el 12.5% respondió que el monto mínimo es de s/1001.00 a s/10000.00.

11. ¿Qué información se le solicita al solicitante por primera vez?

TABLA N° 11

Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según sus requisitos, que información se le solicita al solicitante.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Solo DNI	0	0.0	100.0
Recibo de luz, Boletas	5	31.2	31.3
Boletas	0	0.0	100.0
Todas las alternativas	11	68.8	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 11



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 68.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, que la información que se le solicita al solicitante del crédito son todas las anteriores para el respectivo cruce de datos e información, el 31.2% respondió que solicita recibo de luz, boletas.

12. ¿Qué información es primordial para decidir otorgar el crédito microempresarial?

TABLA N° 12

Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su respuesta la información primordial para otorgar un crédito micro empresarial.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Referencias	2	13.0	13.0
Capacidad de pago	0	0.0	100.0
Destino del préstamo	1	6.0	18.8
Margen de ventas	0	0.0	50.0
Todas las anteriores	13	81.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 12



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 81% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que la información primordial para otorgar un crédito microempresarial es todas las alternativas, el 13% respondió las referencias, y el 6% respondió que analiza el destino del crédito.

13. ¿Qué información solicitada por Mibanco, es difícil de presentar para el solicitante?

TABLA N° 13

Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, su respuesta la información más difícil de presentar por los solicitantes.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ingresos	0	0.0	100.0
Egresos	1	6.2	6.3
Margen de ventas	0	0.0	100.0
Margen del crédito	0	0.0	100.0
Destino del crédito	15	93.8	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 13



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 93.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron la información más difícil de presentar por parte de los solicitantes es el destino de crédito, el 6.2% respondió que la información más difícil de presentar son los egresos.

14. ¿Qué información interna otorgada por el sistema financiera, se analiza cuando se solicita un crédito microempresariales?

TABLA N° 14

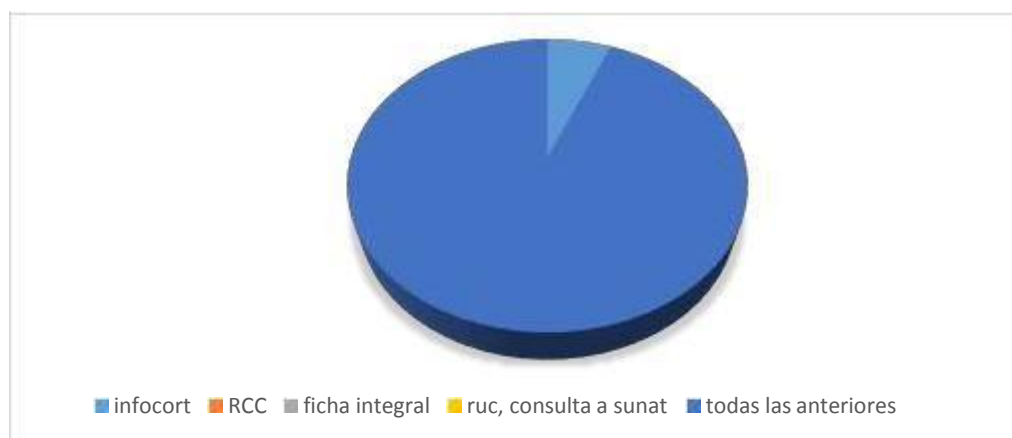
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su respuesta la información interna principales del sistema financiero, que analizan cuando solicitan un crédito micro empresarial.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
infocorp	1	6.2	63
RCC	0	0.0	100.0
Ficha integral	0	0.0	100.0
Ruc, consulta sunat	0	0.0	100.0
Todas las anteriores	15	93.8	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 14



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 93.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que acuden a toda la base de datos brindada por el sistema financiero, el 6.2% respondió que acude al infocor.

15. ¿Qué información externa otorgada por el solicitante, se analiza cuando se solicita un crédito microempresarial?

TABLA N° 15

Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su respuesta la información externa que utilizan para analizar un crédito micro empresarial.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Boletas de compra	0	0.0	100.0
Boletas de venta	0	0.0	100.0
Inventario del negocio	3	18.8	18.8
Rotación del margen en el mercado, referencias.	5	31.2	50.0
Todas las anteriores	8	50.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 15



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 50% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que la información externa analizada son todas las alternativas, el 31.2% respondió que acude al rotación del margen de ventas, referencias, y el a18.8% respondió que analiza el inventario.

16. ¿De todas las solicitudes de crédito microempresarial aprobadas, cuantas se convierten en morosas?

TABLA N° 16

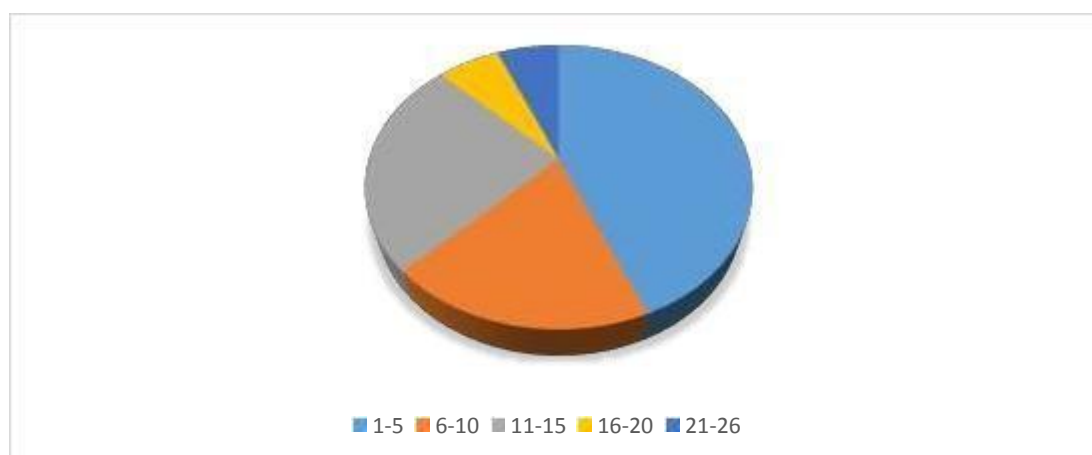
Los asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su la calificación cuantas solicitudes de crédito aprobadas se convierten en morosas.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 - 5	7	43.8	43.8
6-10	3	18.8	62.5
11-15	4	25.0	87.5
16-20	1	6.3	100.0
21-25	1	6.2	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 16



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 43.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que atienden se convierten en morosas entre 1 a 5 solicitudes de crédito micro empresariales, el 25% atendidas entre 11 a 15, el 18.8% atendidas entre 6.3% a 10, el 6.3% atendidas entre 16 a 20 y el 6.2% restante entre 21 a 26.

17. ¿De todas las solicitudes de crédito de capital inicial, cuantas se convierten en morosas?

TABLA N° 17

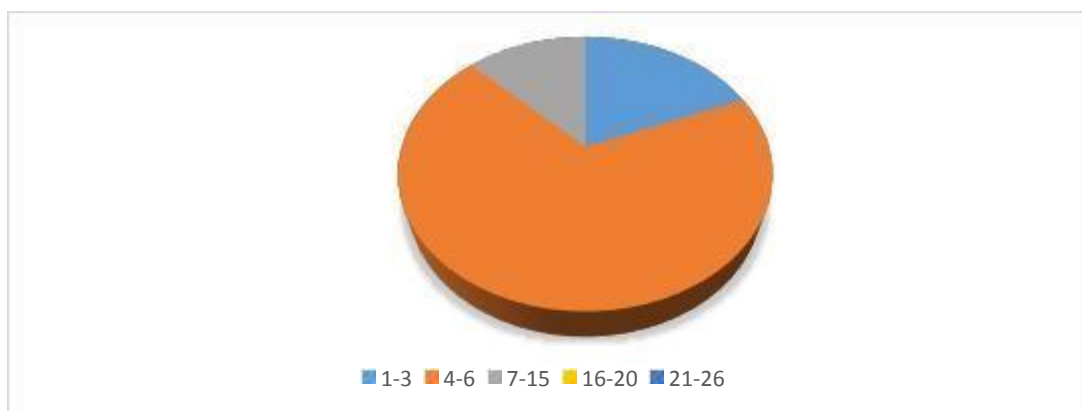
Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según su la calificación de todas las solicitudes atendidas por crédito de capital inicia, aprobadas cuantas se convierten en morosas.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 - 3	3	18.8	18.8
4-6	11	68.8	87.5
7-15	2	12.4	100.0
16-20	0	0.0	100.0
21-26	0	0.0	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 17



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 68.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, se convierten en morosas entre 4 a 6 solicitudes de crédito microempresariales aprobadas para capital inicial, el 18.8% aprobadas se convierten en morosas entre 1 a 3 solicitudes y el 12.4% aprobadas se convierten en morosas entre 7 a 15 solicitudes.

18. ¿En cuánto tiempo se convierte en morosa un crédito otorgado?

TABLA N° 18

Los Asesores de Agencia Mibanco-Cerro Mocho, según la calificación el tiempo en convertirse en mora un crédito.

Alternativas	N° de encuestados	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primera cuota	7	43.8	43.8
Intermedio del crédito	4	25.0	68.8
Ultima cuota	2	12.5	81.3
Se mantiene con atrasos	2	12.5	93.8
Cliente pagan puntual	1	6.2	100.0
Total	16	100.0	

Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

FIGURA N° 18



Fuente: Encuesta de opinión

Elaboración: Bachiller. Leonardo Esmith zapata Peña

El 43.8% de los Asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, se convierten en morosas en la primera cuota, el 25% se convierten en morosas el intermedio del crédito otorgado, el 12.5% se mantiene en atrasos, el 12.5% se convierte en morosa en las ultimas cuotas, y el 6.2% respondió que los clientes pagan puntual.

8. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Análisis y Discusión respecto al Riesgo financiero: Medido en Importe Total de crédito otorgado en soles.

El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que en un día atienden entre 1 a 3 solicitudes de crédito microempresariales (Tabla N°01), esto se puede referenciar con la investigación de Giovanna Aguilar, Gonzalo Camargo y Rosa Morales en su investigación **Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano (2003)**. Mencionan sobre la importancia del crecimiento de los créditos solicitados por la microempresa y del crecimiento de las CMAc y las EDPYME que se vienen especializando en este tipo de mercado al referirse que “En cuando a crédito a la microempresa, también es importante la participación de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, que tienen una participación creciente (de 27% a 37% entre el 2001 y el 2003), restándole importancia los bancos en este segmento del mercado. Las participaciones de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y de las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa, no son despreciables (aproximadamente 7 y 9%, respectivamente) sobre todo si consideramos su corta historia y su tamaño relativo al de los bancos.

Análisis y Discusión respecto al riesgo financiero: Total de créditos solicitado en un mes.

El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de solicitudes de crédito en un mes 1 a 20. (Tabla N°02), esto se puede referenciar ABASBANC en el informe de prensa “**Créditos comerciales y microempresas registran records. Indicay totalizan**” que, Elavancemostrado(2010) por los créditos comerciales responde al repunte de la inversión privada en el país, ante la mayor confianza del empresariado en un contexto de recuperación económica a nivel nacional e internacional. Ello viene siendo impulsado por la reactivación de importantes proyectos de inversión, los cuales pueden ser financiados a tasas de interés relativamente bajas, debido al menor riesgo que ofrece este tipo de crédito, a la intensa competencia entre las entidades financieras participantes y a los reducidos niveles de las tasas de interés de referencia, que influyen directamente sobre el costo

crediticio de este segmento, entre otros factores. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que aquello es real ya que la mayoría de asesores de negocios tienen menor cartera, y por ende el porcentaje de créditos mensuales ascienden de veinte créditos por cada asesor.

Análisis y Discusión respecto al Riesgo financiero: Medido en Importe Total de crédito desembolsados en soles.

El 62% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que en un día son aceptadas entre 1 a 3 solicitudes de crédito microempresariales.(Tabla N°03), esto se puede referenciar con la investigación de Ángel González en su investigación

Procedimiento para el Análisis y Evaluación de los Créditos para Capital de Trabajo en el Banco de Crédito y Comercio de las Tunas (2011). Indica que “la evaluación de las solicitudes de créditos presentada por los clientes, es uno de los elementos esenciales, debido a que el riesgo crediticio no es suficiente identificarlo; se requiere anticiparse y prevenirlos. Es muy importante comprobar si los proveedores que recibirán el recurso proveniente del préstamo solicitado, se corresponden con los detallados en la solicitud y si están incluidos en el objeto social del cliente a operar con estos. Como investigador y como colaborador de la agencia Mibanco, cerro mocho; puedo afirmar que esta información es correcta ya que debido a la zona cada asesor logra desembolsar un promedio de 1 a 3 créditos por cada asesor.

Análisis y Discusión respecto al riesgo financiero: Total de créditos otorgados en un mes.

El 44% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de crédito aprobados en un mes son 0 a 15. (Tabla N°04), esto se puede referenciar en el diario gestión en el informe de prensa “**Créditos MYPE en caja municipales aumentaron 8.4% en marzo**”Indica(2016)que,El41.2%. de los créditos a MYPE en el sector microfinanzas fueron emitidos por Cajas Municipales (S/ 8,874 millones), el 31.1% a Mibanco (S/ 6,707 millones), el 21.7% a Financieras (S/4,665 millones), el 1.8% a Cajas Rurales (S/ 380 millones), el 3.5% a Edpymes (S/ 750 millones) y 0.8% a la Caja Metropolitana (S/ 167 millones), lo que totalizan S/ 21,542 millones. Ello confirma que las Cajas Municipales son la mejor opción para el microempresario que

no puede acceder a préstamos bancarios, indicó presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), Pedro Chunga Puescas. El número de clientes de MYPES de las Cajas Municipales ascendió a poco más de 762,000 a marzo, lo que representó el 34% del total del sector microfinanciero a nivel nacional. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco- Cerro Mocho puedo afirmar que aquello es real ya que la mayoría de asesores de negocios tienen menor cartera, y por ende el porcentaje de créditos mensuales aprobados ascienden de quince créditos por cada asesor.

Análisis y Discusión respecto al Riesgo financiero: Medido en Importe Total de las solicitudes aprobadas para capital de trabajo.

El 69% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que son aprobadas entre 1 a 5 solicitudes de crédito para capital inicial. (Tabla N°05), esto se puede referenciar en el libro de Ángel González de **Procedimiento la investigación para el análisis y Evaluación de los Créditos para Capital de Trabajo en el Banco de Crédito y Comercio**. Manifiesta de las que, En Tunas” reuniones de trabajo(2005) y encuentros convocados por el autor, se realizaron entrevistas y encuestas a gestores de negocios que atienden directamente a este sector, y a directivos de sucursales, delegaciones provinciales del banco y funcionarios de la oficina central, con dominio sobre el tema del análisis de los financiamientos. Para todos ellos está claro que la actividad resulta compleja y en ocasiones se ven limitados ante el desconocimiento de diversos procesos productivos corrientes e inversiones que tienen que analizar y alrededor de los cuales no poseen experiencia. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-cerro mocho, puedo afirmar que es correcto el número de solicitudes aprobadas para capital de trabajo, ya que existe en la zona una gran demanda para la microempresa.

Análisis y Discusión respecto al Riesgo financiero: Medido en Importe Total de solicitudes para capital de trabajo.

El 44% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que son atendidas entre 4 a 6 solicitudes de crédito microempresariales son destinadas a capital de trabajo. (Tabla N°06), esto se puede referenciar en la investigación de G,

Aguilar, G, Camargo y R, Morales; en su investigación, **Análisis de la Morosidad en el Sistema Bancario Peruano (2004)**.Mencionan “Tanto en el caso de los créditos comerciales como en los créditos hipotecarios, la preponderancia de los bancos es notoria, no baja del 97%. En cuando al crédito a la microempresa, también es importante la participación de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, que tienen una participación creciente (de 27% a 37% entre el 2001 y el 2003), restándole importancia los bancos en este segmento del mercado. ”Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que es correcto el número de solicitudes para capital de trabajo, ya que existe en la zona una gran demanda para la microempresa.

Análisis y Discusión respecto al riesgo financiero: renovación de crédito.

El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, que los cliente renuevan su crédito dos veces por año (Tabla N°07), esto se puede referenciar C.

Buitrago, con la investigación **Manual metodológico**, “programas de crédito individual de atención a la(1995)micro.Señala que,y Depequeña acuerdo al nivel de desarrollo de la empresa, el asesor elabora o en su defecto solicita al empresario el proyecto de inversión del crédito, con base en la necesidad de capital, el crecimiento de la empresa, el reglamento de crédito de institución y el análisis del crédito, que desde el punto de vista financiero y metodológico haya realizado, establece de común acuerdo con este las condiciones del nuevo crédito: monto; pazo y amortización. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que los asesores de negocios renuevan un crédito micro-empresarial, cada vez que el cliente lo requiera, ya que siempre y cuando los créditos otorgados para capital de trabajo son otorgados aun años, esto les da la facilidad a poder reinvertir en el negocio. O ya sea para una oportunidad de negocio que pueda presentarse al cliente.

Análisis y Discusión respecto al riesgo financiero: Tiempo en otorgar un crédito.

El 87% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de días en otorgar un crédito es medio día. (Tabla N°08), esto se puede referenciar I. cajas, M. CardenasM. Tulio con la investigación “**Mejoramiento de una**

aprobación de créditos para Indicala que, **banca** *Apesar de de empr que ciertos bancos si cuentan con un departamento de organización y procesos, muchos no llevan un control histórico de números de solicitudes aprobados o rechazados en cada periodo con el objetivo de utilizar esta información para realizar un estudio de capacidad para medir si pueden procesar a tiempo la demanda de su mercado.* Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que Mibanco, cuenta con un sistema propio (topaz) que permite registrar cada una de las operaciones aprobadas y rechazadas que permite al asesor cruzar información con rapidez, y a su vez poder atender al cliente en el menos tiempo posible. Esto permite tener un tiempo de aprobación en menor tiempo.

Análisis y Discusión respecto al riesgo financiero: Importe máximo a otorgar.

El 100% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el monto máximo aprobado para una microempresa es de s/1000.00 a 30000.00. (Tabla N°09), esto se puede referenciar M. Jaramillo; en la investigación **“Las políticas para el financiamiento de la pyme en el Perú”(2005)**. Indica que, los Créditos a microempresas (también llamados MES): son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20 000 (o su equivalente en moneda nacional). Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que el monto máximo aprobado para los asesores de negocio es de un monto de treinta mil; debido a la zona agrícola.

Análisis y Discusión respecto al riesgo financiero: Importe mínimo a otorgar.

El 87% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el monto mínimo aprobado para una microempresa es de s/300.00 a s/1000.00. (Tabla N°10), esto se puede referenciar en el Informativo Caballero Bustamante; en la investigación **“Que tipo de financiamiento existe en el me (2005)**. Indica que, Mibanco; Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer

las necesidades específicas de préstamo que demandan. Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos: Micapital Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPEs por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que el monto mínimo aprobado para los asesores de negocio es de un monto de trescientos soles o mil soles; ya que mayormente existen en la zona negocios pequeños de rápida rotación.

Análisis y Discusión respecto al método de evaluación de crédito: requisitos financieros.

El 69% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, que la información que se le solicita al solicitante del crédito son todas las anteriores para el respectivo cruce de datos e información. (Tabla N°11), Ángel González de la investigación **Procedimiento para “el Análisis y Evaluación de los Créditos para Capital de Trabajo en el Banco de CréditoEl y autor, cuestiona los principios y fuerzas al control y seguimiento, debido a que la etapa decisiva de un crédito es el análisis, la evaluación y la aprobación del mismo, mientras más riguroso se analice la situación económica - financiera de un cliente, la decisión tomada por los comités de créditos van a ser más acertadas.** Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mochó, puedo afirmar que al cliente se le pide toda la documentación, con el fin de conocer al cliente, esto nos permite cruzar información y evaluar correctamente las necesidades.

Análisis y Discusión respecto al método de evaluación de crédito: información para otorgar un crédito.

El 81% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que la información primordial para otorgar un crédito micro-empresarial es todas las alternativas. (Tabla N°12), esto se puede referenciar Experian Information Solutions con la investigación **“Como los otorgantes de créditos toman- monitorean –las decisiones de (2010)crédito”.**Indicaque,Algunos otorgantes de crédito toman ciertos y hasta miles, de decisiones de otorgamiento de crédito todos los días, para tomar esas decisiones de manera más rápida, exacta y objetiva, utilizan una herramienta de toma de decisiones denominada calificación de crédito. Como

investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que los asesores de negocios utilizan una serie de herramienta para poder cruzar la información ya sea tanto en la toma de referencias, o en que puede invertir el dinero, la capacidad de pago, experiencia en el negocio entre otros, con el fin de llegar al éxito de la inversión y el retorno del dinero.

Análisis y Discusión respecto al método de evaluación de crédito: información difícil de presentar por el cliente.

El 94% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron la información más difícil de presentar por parte de los solicitantes es el destino de crédito. (Tabla N°13), esto se puede referenciar H, Cisneros, con la investigación

“Manual para el análisis y-empresa evaluaciones arial”(2004). Indica **del se** que, Para realizar un trabajo eficiente, en los programas de micro finanzas, es necesario que el Asesor conozca y se familiarice con todas las actividades que tiene que desarrollar para cumplir con su rol y su función principal que es la colocación y recuperación de los créditos, para ello identificaremos las etapas del circuito crediticio. La promoción de microcrédito, la visita al cliente, la evaluación del negocio y la unidad familiar, la evaluación cualitativa, análisis y propuesta de crédito, seguimiento y control. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que los asesores de negocios solicitan la información y evaluación necesaria para un crédito pero el cliente muchas veces no sabe exactamente en lo que invertirá ya que muchas de las veces los créditos van destinados para algo que no habían pensado o en algunos casos para terceras personas, debilitando la operación.

Análisis y Discusión respecto al método de evaluación de crédito: información interna- sistema financiero

El 94% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que acuden a toda la base de datos brindada por **El el s superintendente de banca, seguro y administradoras privadas de fondos de pensiones”**. En **(2005)** la resolución SBS n° 1765-2005, manifiesta que, *la transparencia de información constituye un factor importante para la promoción de la competencia en el mercado, lo que coadyuva al sano desarrollo del sistema y permite*

a los usuarios tomar mejores decisiones con relación a las operaciones y servicios que deseen contratar con las empresas del sistema financiero sobre una base más informada. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mochó, puedo afirmar que para que el cliente pueda obtener un crédito tiene que calificar y estar 100% normal en los tres últimos meses para poder ser atendido, esta información nos permite no sobre-endeudar al cliente y poder ser más rentable su inversión.

Análisis y Discusión respecto al método de evaluación de crédito: información externa otorgada por el cliente.

El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que la información externa analizada son todas las alternativas. (Tabla N°15), esto se puede referenciar con la investigación **El deCréditoS, Cis Bancario para la micro-empresa”(2007)**. Indica que, *La capacitación del micro- empresarios en: el orden en llevar las cuentas contables genera eficiencia en la empresa y un balance financiero que refleja la situación financiera de la empresa, por lo que es necesario que el micro-empresario conozca la contabilidad básica e índices financieros, como los de solvencia, liquidez, entre otros, aunque no sea él quien maneje la Contabilidad, pues es fundamental 150 tal conocimiento básico.*

Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mochó, puedo afirmar que los asesores de negocios analizan toda la información posible ya que esto permite conocer el negocio, y en que se pueda invertir para poder orientar al cliente, ya que sin una orientación posible la inversión que realice el cliente puede fracasar por ello al cliente no solo basta otorgarle el crédito sino también orientar y preparar. Para asegurar así el retorno del crédito.

Análisis y Discusión respecto a la morosidad: Medido en Importe Total de crédito que se convierten en morosas.

El 44% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que las solicitudes que atienden se convierten en morosas entre 1 a 5 solicitudes de crédito microempresariales. (Tabla N°16), esto se puede referenciar en el libro de;(Freixas y Rochet,) en su investigación **Microeconomía “de la banca” que una (20 elevada cartera morosa constituye un serio problema que compromete la viabilidad de**

largo plazo de la institución y finalmente del propio sistema. En efecto, la fragilidad de una institución financiera debido a altos niveles de morosidad de sus créditos conlleva inicialmente a un problema de liquidez, que en el largo plazo, si es recurrente y si la institución no posee líneas de créditos de contingencia, se convierte en uno de solvencia, que determina, probablemente, la liquidación de la institución. Como investigador y como colaborador de la agencia Mibanco, Cerro Mocho; puedo afirmar que esta información es correcta ya que muchas veces los asesores de negocio, no minimizan los riesgos, y pueden verse afectados en algún momento tanto el cliente como la institución financiera.

Análisis y Discusión respecto a la morosidad: solicitudes para capital de trabajo que se convierten en morosas.

El 69% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, se convierten en morosas entre 4 a 6 solicitudes de crédito microempresariales aprobadas para capital trabajo. (Tabla N°17), esto se puede referenciar en el libro de

Giovanna Aguilar, Gonzalo Camargo **Análisis y Rosa Mo de la Morosidad en el Sistema** Menciona, **Bancario** *Lacalidad Peru de la cartera de colocaciones bancarias en el Perú se relaciona negativamente con el ciclo de la actividad económica. Los ciclos expansivos o tasas de crecimiento positivas tienden a mejorar la calidad de los créditos contrariamente a lo que ocurre en las fases de recesión.* Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mochó, puedo afirmar que la agencia tiene una menor tasa de morosidad, debido a la rotación del mercado.

Análisis y Discusión respecto al tiempo de morosidad: Tiempo total en convertirse un crédito en mora.

El 44% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, se convierten en morosas en la primera cuota. (Tabla N°18), esto se puede referenciar I, Lozano con la investigación **“Metodología crediticia evaluación de créditos para la pymes” (2013)** Indica *la Clasificación. Crediticia del deudor de la cartera de crédito la pequeña, empresas, a microempresas, de consumo resolvente y consumo no resolvente. Estos deudores deberán clasificarse a los siguientes criterios, (0) categoría normal; son aquellos que vienen cumpliendo con el pago de los créditos; con un atraso*

de hasta ocho (8) días calendario. (1) Categoría con problemas potenciales; Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9); a treinta (30) días calendario. (2) Categoría deficiente; Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario. (3) Categoría dudoso; Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61); a ciento veinte (120); días calendario. (4) Categoría pérdida; Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario. Como investigador y como colaborador de la Agencia Mibanco-Cerro Mocho, puedo afirmar que los asesores de negocio clasifican en el mismo método debido a que los clientes mayormente suelen atrasarse por muchos motivos; que son minimizados en la evaluación; asumiendo el riesgo en todo momento.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1. CONCLUSIONES

1. El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que en un día atienden entre 1 a 3 solicitudes de crédito micro empresariales y el 25% atiende entre 7 a 10.
2. El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de solicitudes de crédito en un mes 1 a 20 y el 25% respondió que el número de solicitudes de crédito es un mes es de 31 a 45.
3. El 62.5% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que en un día son aceptadas entre 1 a 3 solicitudes de crédito micro empresariales.
4. El 43.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de crédito aprobados en un mes son 0 a 15, el 25% respondió que es de 26 a 30 y el 18.8% respondió que son de 16 a 25.
5. El 68.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que son aprobadas entre 1 a 5 solicitudes de crédito para capital inicial y el 31.2% son aprobadas entre 6 a 10.
6. El 43.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que son atendidas entre 4 a 6 solicitudes de crédito micro empresariales son destinadas a capital inicial, el 25% atendidas entre 7 a 10 y el 18.8% atendida entre 1 a 3.
7. El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, que los cliente renuevan su crédito dos veces por año, el 31.3% los clientes prefieren seguir avanzando con sus crédito.
8. El 87.5% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el número de días en otorgar un crédito es medio día.
9. El 100% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el monto máximo aprobado para una microempresa es de s/1000.00 a 30000.00.
10. El 87.5% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron el monto mínimo aprobado para una microempresa es de s/300.00 a s/1000.00.
11. El 68.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, que la información que se le solicita al solicitante del crédito son todas las anteriores para el respectivo cruce de datos e información.

12. El 81% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que la información primordial para otorgar un crédito micro empresariales todas las alternativas.
13. El 93.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron la información más difícil de presentar por parte de los solicitantes es el destino de crédito.
14. El 93.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que acuden a toda la base de datos brindada por el sistema financiero.
15. El 50% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que la información externa analizada son todas las alternativas, el 31.2% respondió que acude al rotación del margen de ventas, referencias.
16. El 43.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron que atienden se convierten en morosas entre 1 a 5 solicitudes de crédito micro empresariales, el 25% atendidas entre 11 a 15 y el 18.8% atendidas entre 6 a 10.
17. El 68.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, se convierten en morosas entre 4 a 6 solicitudes de crédito micro empresariales aprobadas para capital inicial, el 18.8% aprobadas se convierten en morosas entre 1 a 3 solicitudes.
18. El 43.8% de los asesores de Agencia MiBanco-Cerro Mocho, respondieron, se convierten en morosas en la primera cuota y el 25% se convierten en morosas el intermedio del crédito otorgado.

9.2. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda mejorar la evaluación por parte de los asesores de negocio, teniendo en cuenta, que los clientes si toman en cuenta el tiempo de aprobación.
2. Los asesores de negocio deben de cumplir con los métodos dados por Mibanco, ya que esto beneficia tanto al cliente, y gracias a ello Mibanco, obtendrá mayor rentabilidad.
3. Los asesores de negocio conozcan mejor a su cliente, para poder así conocer mejor sus necesidades.
4. Es necesario que los asesores de negocio, traten de mejorar en el cruce de información ya que se muestra un defice en el destino de crédito, y esto en su defecto traería consigo el riesgo de no retornar el crédito.
5. Es recomendable que los asesores de negocio de la agencia cerro mocho; no solo, otorguen el crédito, sino también realizar un seguimiento continuo. Para conocer en que fue empleado el dinero capital.
6. Es recomendable brindar una capacitación o brindar información dando a conocer las ventajas y desventajas de acceder a un crédito.
7. Asesorar al cliente, en los proyectos que el cliente tenga, ya que así aseguramos un cliente satisfecho.
8. Es recomendable que los asesores de negocios planifiquen mejor el seguimiento de la cartera. Captando clientes potenciales para poder minimizar riesgos cada vez menores.

10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

1. Apaza Mesa, M. Planeación financiera.
2. Bahamondes, Y. (2015) "Gestión de riesgo de crédito de la universidad de Chile.
3. Bodie, Z. & Merton, R. (1999). Finanzas. Editorial Prentice Hall, México.
4. Bruna, P. (2009). "Modelo preventivo de morosidad HFC t mediante clasificación bayesiana".
5. Díaz, J. & Hernández, F. (1996). Futuros y opciones financieros. Edita
6. Gaitán, O. (2015) "La morosidad en la Oficina La Hermelinda de la Caja
7. Jaramillo, M., & Valdivia, N. (2005). "Las pymes en el Perú".
8. Levi, D. (1997). Finanzas Internacionales. 3ª Edición. Editorial McGraw-Hill. México.
9. Mora, C. (2014). "Mejora del proceso de evaluación Banco Estado Microempresas".
10. Morón, G. (2016). "manual de créditos y 13.- Morón, G. (2015). "catálogo de productos
11. Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S.A. periodo 2009-2013" Universidad Nacional de Trujillo.
12. Olivera Milla, M. & Olivera Milla. A. M Práctico. Editorial Tinco S.A. Año de edición 2005.
 - a. Políticas y Programas de Desarrollo a la Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa (Pymes), para la Corporación de F de la universidad de Chile.
 - b. Proyectados. Editorial Instituto de Investigación El Pacifico. Año de edición 2002.N
13. Quezada, M. (2009) "Evaluación de una Administrar Alternativa el Riesgo p Crediticio Asociado a la Línea de Negocios universidad de Chile.
14. Salvador, F. (2015) "La administración del riesgo de Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra Señora del Rosario Ltda. N°222, Agencia Huamachuco "Universidad. Nacional Limusa, México".
15. Targarona, A. (2009) "Diseño de un Sistema de Monito
16. Vela, L. (2012), "Los factores que determinan la calidad de la cartera crediticia de las entidades micro financieras de la Amazonía peruana en el periodo 2008- 2011"

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
“El método de evaluación de créditos y la morosidad en Mibanco, agencia Cerro Mocho. Sullana-2015”	¿De qué manera el método de evaluación de créditos, influye en la morosidad de mi banco, agencia Cerro Mocho. Sullana?	El método de evaluación de los créditos para los microempresarios, influye en la morosidad de la Agencia Cerro mochó, de Mi Banco, de Sullana durante el año 2015	Analizar y determinar de qué manera el método de evaluación de los créditos, influye en la morosidad de la Agencia Cerro mochó, Mi Banco de Sullana	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analizar y Determinar los métodos de evaluación que se utilizan para otorgar créditos en la Agencia Cerro Mocho, MiBanco de Sullana aplicados durante el año 2015. ✓ Analizar y determinar los procedimientos para evaluar y otorgar créditos en la Agencia Cerro Mocho, de MiBanco aplicados durante el año 2015. ✓ Determinar la morosidad de la cartera de créditos que maneja la Agencia cerro mochó, de MiBanco de Sullana durante el año 2015. ✓ Determinar la relación o asociación de los métodos de evaluación de créditos a los microempresarios y la morosidad de la Agencia Cerro Mocho de MiBanco, durante el 2015.

ANEXO N° 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR	ITEMS
Método de evaluación de créditos	El análisis de crédito se dedica a la recopilación y evaluación de información de crédito de los solicitantes para determinar si estos están a la altura de los	RIESGO FINANCIERO.- También conocido como riesgo de crédito o de insolvencia, el riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida	Solicitudes atendidas	¿Cuántas solicitudes de crédito micro empresarial atiendes en el día? ¿Cuánto es el importe de crédito solicitado durante un mes?
			solicitudes de créditos aprobadas para capital inicial	¿De todas las solicitudes de crédito micro empresarial del día atendidas, cuántas son aceptadas para otorgar el crédito solicitado? ¿Cuánto es el importe de crédito aprobado durante un mes? ¿De todas las solicitudes atendidas para solicitar crédito de capital inicial, cuántas son aprobadas?
			Créditos para capital inicial	¿De todas las solicitudes atendidas en el día, cuántas son para solicitar crédito de capital inicial?
			Renovación de créditos	¿En un periodo de un año cuantas veces solicita un cliente renovar su crédito?
			Tiempo de otorgación de crédito	¿Cuánto tiempo en número de días demora en otorgar crédito?

	estándares de crédito de la empresa.	a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras.	Importe máximo	¿Cuánto es el importe máximo de crédito que se puede otorgar a una microempresa?
			Importe mínimo	¿Cuánto es el importe mínimo de crédito que se puede otorgar a una microempresa?
		MÉTODO DE EVALUACIÓN DE CREDITOS.-El análisis de crédito se dedica a la recopilación y evaluación de información de crédito de los solicitantes para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito de la empresa.	Informacion solicitada	¿Qué información se le solicita al solicitante por primera vez? ¿Qué información es primordial para decidir otorgar el crédito micro empresarial? ¿Qué información solicitada por Mibanco, es difícil de presentar para el solicitante?
			Cruce de información interna	¿Qué información interna otorgada por el sistema financiera, se analiza cuando se solicita un crédito micro empresarial?
			Cruce de informacion externa	¿Qué información externa otorgada por el solicitante, se analiza cuando se solicita un crédito micro empresarial?
Morosidad	La morosidad es la cualidad de moroso, la situación jurídica en la que un	EL INDICE DE MOROSIDAD (IMOR).- es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es	Morosidad	¿De todas las solicitudes de crédito micro empresarial aprobadas, cuantas se convierten en morosas? ¿De todas las solicitudes de crédito de capital inicial, cuantas se convierten en morosas?

	<p>obligado se encuentra en mora, siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación, de cualquier clase que ésta sea, aunque suele identificarse principalmente con la demora en el pago de una deuda exigible</p>	<p>uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia.</p>	<p>Tiempo de morosidad</p>	<p>¿En cuánto tiempo se convierte en morosa un crédito otorgado?</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------	----------------------------------------------------------------------

ENCUESTA

El presente cuestionario tiene como objetivo estudiar la relación que existe entre el método de evaluación de crédito y el nivel de morosidad, en la entidad financiera Mibanco Filial Cerro Mocho en la Provincia de Sullana; por lo que a continuación encontrará usted una serie de preguntas, las cuales deberá leer y deberá, completar o de ser el caso marcar con una (X) la respuesta que más se adecue a su opinión. Solamente puede marcar una opción por respuesta. Agradecemos su gentil ayuda en el desarrollo del presente cuestionario

1.- ¿Cuántas solicitudes de crédito microempresariales atiendes en el día?

- | | | |
|----------|------------|------------|
| a) 1 - 3 | c) 7 - 10 | e) 16 - 20 |
| b) 4 - 6 | d) 11 - 15 | |

2.- ¿De todas las solicitudes de crédito microempresarial del día atendidas, cuántas son aceptadas para otorgar el crédito solicitado?

- | | | |
|----------|------------|-----------|
| a) 1 - 3 | c) 7 - 10 | e) 16 –20 |
| b) 4 - 6 | d) 11 - 15 | |

3.- ¿De todas las solicitudes de crédito microempresarial aprobadas, cuantas se convierten en morosas?

- | | | |
|-----------|------------|-----------|
| a) 1 - 3 | c) 11 - 15 | e) 21 –26 |
| b) 6 - 10 | d) 16 - 20 | |

4.- ¿De todas las solicitudes atendidas en el día, cuántas son para solicitar crédito de capital inicial?

- | | | |
|----------|------------|------------|
| a) 1 - 3 | c) 7 - 10 | e) 16 - 20 |
| b) 4 - 6 | d) 11 - 15 | |

5.- ¿De todas las solicitudes atendidas para solicitar crédito de capital inicial, cuántas son aprobadas?

- | | | |
|-----------|------------|------------|
| a) 1 - 5 | c) 11 - 15 | e) 21 - 26 |
| b) 6 - 10 | d) 16 - 20 | |

a) 1- 3 c) 7 –15 e) 21 - 26

b) 4 - 6 d) 16 - 20

a) solo DNI

b) DNI, recibo de luz

c) boletas

d) toda la documentación

a) infocort c) ficha integral e) todas las anteriores

b) RCC d) solo a y b

a) boleta de compras c) inventario del negocio e) todas las anteriores

b) boletas de venta d) rotación del margen en el mercado

a) referencias c) destino del préstamo e) todas las ant.
b) capacidad de pago d) margen de ventas

a) primeras cuotas c) últimas cuotas e) clientes pagan puntual

b) intermedio del crédito d) se mantiene con atrasos

a) renueva dos veces por año c) prefiere avanzar

b) renueva tres veces por año d) renueva al terminar su periodo

13.- ¿Qué información solicitada por Mibanco, es difícil de presentar para el solicitante?

- a) ingresos c) margen de ventas e) destino del crédito
- b) egresos d) margen de crédito

14.- ¿Cuánto tiempo en número de días demora en otorgar crédito?

- a) medio día c) dos días e) siete días
- b) un día d) tres días

15.- ¿Cuánto es el importe de crédito solicitado durante un mes?

- a) 1- 20 c) 26 –30
- b) 21 - 25 d) 31 –48

16.- ¿Cuánto es el importe de crédito aprobado durante un mes?

- a) 0 –15 c) 26 - 30 e) 42 - 50
- b) 16 - 25 d) 31 - 42

17.- ¿Cuánto es el importe máximo de crédito que se puede otorgar a una microempresa?

- a)s/300.00-s/1000.00 c)1001.00-s/3000.00 e)s/5001.00-s/9000.00
- b)s/1001.00-10000.00 d)30001.00-s/5000.00

18.- ¿Cuánto es el importe mínimo de crédito que se puede otorgar a una microempresa?

- a)s/300.00-s/1000.00 c)1001.00-s/3000.00 e)s/5001.00-s/9000.00
- b)s/1001.00-10000.00 d)30001.00-s/5000.00